Développement commercial

TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

1 jour - 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects et acquérir de nouveaux clients
- Être plus à l'aise dans sa posture lors de la prospection clients pour commercialiser ses prestations

PROGRAMME

- **Connaître et cibler ses futurs clients**
  Qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Comment me mettre en contact rapidement avec eux ?
  L'importance de la veille commerciale
  Préparer son argumentaire

- **Développer un plan d'action de prospection**
  Clarifier vos objectifs principaux et secondaires de développement
  Choix de ses actions de prospection en fonction de son activité, de la cible et de son budget
  Etablir et respecter son planning pour trouver rapidement ses premiers clients

- **La méthodologie d'une relation client réussie**
  La découverte du client, les informations essentielles
  Valoriser son savoir-faire et se démarquer de la concurrence
  Conseiller – Convaincre - Rassurer
  Optimiser sur la force du collectif

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Distribution de supports pédagogiques
- Echanges avec le groupe
- Restitution individuelle et collective avec l'intervenant

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « développement commercial »

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation).
Évaluation de satisfaction.

ACCESSIBILITÉ

La CMA Savoie est accessible PMR (Personne à Mobilité Réduite).
Référents Handicaps : Christel Gustin et Fanny Tandonnet
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

Mise à jour le 16/11/2023

LES +

- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité
- Echanges avec les autres participants
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet

PUBLIC

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU

CMA Savoie – La Motte Servolex

DATES / HORAIRES

- Mardi 12 mars 2024
- Jeudi 10 octobre 2024

➔ De 8h45 à 12h15 & 13h30 à 17h

TARIF

224 € nets de taxe
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi).

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 8 jours avant la date de démarrage de la formation

CONTACT : PÔLE FORMATION

CMA Savoie – Fanny TANDONNET
17 Allée du Lac de Tignes
73290 LA MOTTE SERVOLEX
04 79 69 94 32
formation.savoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

CGV à consulter sur notre site internet :
https://www.cma-savoie.fr/formations
Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.